

講義名	コンサルティング論			授業形態	
担当教員	池田 朋之	開講期・曜日・時限	後期 水曜日 1 時限		
		単位数	2	履修開始年次	3 年生
				ナンバリング	
主題と概要					
本講座は、コンサルティングの考え方、コンサルタントに必要な能力、コンサルティングの手法、コンサルティングの実践について、事例中心の授業を行います。					
到達目標					
講義を通して、コンサルタントに必要な、現状分析力、ヒアリング能力、問題発見能力、課題整理能力、解決案提案力について、その必要性の理解と、能力をつけるためのポイントについて概ね理解できた状態をゴールとします。 講義は、実際のコンサルティング事例やアドバイスの事例をお話ししますので、「この内容は就活に使える」「このフレームワークはアルバイト先を対象にやってみよう」「部活の後輩を育成するときに使えよう」といったように、自分の現状に置き換えて考えることができます。 コンサルタントが中小企業経営者にどんなアプローチをしているかを学ぶことは、企業に就職した後も、様々な場面で生かれます。15回の授業を通じて、それをいくつも体験し、将来に生かせる考え方を獲得することがこの講義の目標になります。 なおこの科目は、講師と受講生の双方のやりとりや、受講生同士の意見交換などを前提とした授業であることから、原則対面で開催します。ただし、学生が新型コロナウイルス感染症等の影響により通学困難者となった場合には、当該学生に対してYoutube動画によるオンデマンド配信を行います。					
提出課題					
講義レポート 何を思ったか、何に気付いたか、自分にとってどんな影響があったか、今後はどう生かせるか、などについて、毎講義の終了時（講義時間内）に講義レポートを提出いただきます。					
課題（レポートや小テスト等）に対するフィードバックの方法					
講義レポートに質問を記入いただいた場合は、次の講義の最初にフィードバックします。					
評価の基準					
講義中の質問、意見、発表などの参加意欲・態度・姿勢 25点 講義レポート 25点 期末テスト 50点					
履修にあたっての注意・助言他					
日ごろから、経済動向、消費者動向、企業動向等に関心を持っておいってください。 急成長企業の要因は何か、この企業に将来のリスクはないか、なども重要な視点です。 例えば、飲食店に行ったとき、「ここはもっとこうすれば売れるのに」「ここには二度と来たくない、そう思った一番の要因は何か」「何でこの店は居心地が良いのか」などを、お客様目線ではなく、経営者目線で考えてみるのもいいでしょう。					
教科書					
.使用しない。					
参考図書					
.なし。					

その他		
毎回レジュメを配布するとともに、レジュメと同内容のパワーポイント資料をプロジェクターで投影します。		
授業計画		
1.オリエンテーション：講義の目的・進め方、カリキュラムの概要、受講にあたっての注意点 2.コンサルティングの全体像：コンサルティングの種類・役割・効果、ビジネスとしてのコンサルティング 3.コンサル技法：ヒアリングスキルを学ぶ・体験する 4.コンサル技法：問題発見スキルとフレームワークの活用 5.コンサル技法：課題整理スキルとフレームワークの活用 6.コンサル技法：アドバイスキル、アドバイスの種類と使い方 7.コンサル技法：実行支援スキル、実行支援のポイント 8.演習：小売業コンサルティングの事例 9.演習：卸売業コンサルティングの事例 10.演習：製造業コンサルティングの事例 11.演習：飲食業コンサルティングの事例 12.演習：サービス業コンサルティングの事例 13.演習：人材育成コンサルティングの事例 14.演習：組得意業コンサルティングの事例 15.総合復習と講義内容のまとめ .		
授業形態（アクティブ・ラーニング）		
○ア：PBL（課題解決型学習）		イ：反転授業（知識習得の要素を授業外に済ませ、知識確認等の要素を教室で行う授業形態）
○ウ：ディスカッション、ディベート		エ：グループワーク
○オ：プレゼンテーション		カ：実習、フィールドワーク
キ：その他（A-L型であるけども、以上の項目のいずれにも該当しない場合）		
準備学修（予習・復習等）の具体的な内容及びそれに必要な時間		
予習：講義の終わりに次の講義の概要と準備しておくことを説明します。（30分程度） 復習：配布したレジュメを一通り見直して、理解できているかを確認しておくこと。（30分程度）		
卒業認定・学位授与の方針と当該授業科目の関連		
この科目では、コンサルティングの現場で実際に行われている事例を通じて、特に中小企業経営に関する専門的な知識を学ぶことができ、企業の役割や意義を理解し、考えることができます。 またコンサルティングの現場で使われるヒアリングやアドバイスは、現実社会と共通する内容が多く、「社会人」として活躍できる基礎的な能力を身につけ、より良い社会を実現するための人間性を創造することができます。		
双方向授業の実施及びICTの活用に関する記述		
授業は双方向で行います。 授業レジュメは、事例問題や、ミニ演習、読解文に空欄があるもの、などで構成されています。 講師からは、内容に応じて講義、以下のような質問を投げかけます。 講師から全員に問いかける（この問題はどんな答えが考えられますか？、Aだと思う方手を挙げてください等） 解答について隣同士で意見交換をする。その後、講師から「今話した内容を発表してください」と投げかける。 （ただし、については新型コロナ感染拡大によるソーシャルディスタンスが求められる場合は実施しません）		
実務経験の有無及び活用		
「実務経験あり」 経営コンサルタント（中小企業診断士）として1991年4月に独立開業（実務経験年数31年） 講義で使用する事例はすべて実際に講師が関わった企業の事例になります。		
備考		